

Herbert *Grziwotz/Wolfgang Koeble*: **Handbuch Bauträgerrecht**. Verlag C. H. Beck. München 2004. 933 S. 128,- €.

Insbesondere in Ballungsräumen ist es nicht unerheblichen Teilen der Bevölkerung nur möglich im Wege des Abschluss eines Bauträgervertrags Grundeigentum zu erlangen und sich den Wunsch nach den eigenen vier Wänden zu erfüllen. Soll das im Wege des Erwerbs eines Objekts im Geschosswohnungsbau erworben werden, ist es ausgesprochen schwierig, Verträge zu schließen, die während und nach der Abwicklung ein ausgeglichenes Kräfteverhältnis zur Folge haben. Den Erwerben ist dies in den seltensten Fällen bewusst, erst wenn die typischen Schwierigkeiten wie Bauverzug, Abweichen von der Baubeschreibung, Mängel (schon während der Bauausführung), fehlende Fertigstellung, Zahlungsschwierigkeiten bis hin zur Insolvenz des Bauträgers oder andere Schwierigkeiten auftreten, wird die Komplexität des Vertragswerks annäherungsweise nachvollzogen. Dieses Grundproblem des Bauträgervertrags stellt wiederum hohe Anforderungen an die Aufklärungspflichten des beurkundenden Notars. Doch dieser befindet sich nicht selten in einer subjektiven Zwickmühle, besteht doch bei einem Bauträger die vielfach begründete Erwartung, dass es nicht bei der Beurkundung eines Erwerbsvorgangs nebst typischerweise folgender Grundschuldbestellungsurkunden der Erwerber bleibt.

Einen Beitrag zur Bewältigung dieses Spannungsfeldes leistet das nunmehr erschiene Handbuch Bauträgerrecht. Die nicht nur aufgrund zahlreicher Publikationen bekannten Notariats- und Baurechtsexperten Grziwotz, Notar in Regen, und Koeble, Rechtsanwalt in Reutlingen, haben es sich als Herausgeber zur Aufgabe gemacht, die Probleme des Bauträgerechts umfassend und zielgerichtet auf die Bedürfnisse der Praxis darzustellen. Sie treten damit vor allem in Konkurrenz zu Bastys Werk „Der Bauträgervertrag“ und werden sich hieran auch messen lassen müssen.

Konzeptionell orientiert sich die in fünf Teile untergliederte Darstellung am Ablauf eines – im Hinblick auf die hohe Anzahl von Insolvenzen auch und insbesondere in diesem Marktsegment der Bauwirtschaft – „typischen“ Bauträgeregeschäftes, zunächst aus Sicht des Bauträgers, dann immer mehr aus der Perspektive des Erwerbers. Formulierungsbeispiele und Vertragsmuster sind hierbei ein nicht unwesentlicher Bestandteil des Handbuchs, ohne dass es dabei zum Formularbuch mutiert. Der 1. Teil (S. 1 – 68) hat die „Grundlagen und konzeptionelle Überlegungen“ zum Bauträgervertrag zum Gegenstand. Im 2. Teil (S. 69 – 130) werden unter der Überschrift „Erwerb des Grundstücks und Baurecht“ primär öffentlich-rechtliche Fragen des Baurechts und des Erschließungsbeitragsrechts erörtert. „Vertragsabschluss und Inhalt des Bauträgervertrags“ lautet der Titel des als Kernstück des Werkes zu bezeichnenden 3. Teils (S. 131 – 612) der Darstellung. Das „Konfliktmanagement bei Abwicklungsstörungen“ wird im 4. Teil (S. 613 – 830) behandelt, bevor schließlich im das Werk abschließenden 5. Teil (S. 831 – 906) die „Insolvenz des Bauträgers“ dargestellt wird.

Je mehr man sich mit dem Werk befasst, desto deutlicher wird es einem wieder in Erinnerung gerufen: Das Bauträgergeschäft kann ertragreich sein, es ist jedoch vor allem kompliziert. Damit die Komplexität aber gerade nicht zu Komplikationen bei der Vertragsdurchführung führt, werden in dem Handbuch die Risiken für den Bauträger deutlich dargestellt und auch derjenige, der – die meist unbedarften – Erwerber berät, findet die notwendigen Grundlagen, für eine sachgerechte Vertragsgestaltung. Als Leitlinie der Darstellung kann daher durchaus der Gedanke der Vermeidung von Konflikten durch die Wahl ausgewogener Vertragswerke bezeichnet werden. Hierbei wird aber auch nicht versäumt, im Positiven wie im Negativen die Grenzen des Machbaren klar aufzuzeigen, was insbesondere im Kapitel „Finanzierung aus Sicht von Bauträger und Kreditinstitute“ deutlich wird. Kenntnisreich werden dort die Abhängigkeiten der Unternehmensstabilität von den Faktoren des Marktes einerseits und vor allem der Unternehmensorganisation des Bauträgers andererseits dargestellt. Und auch das kreditrechtliche Pendant des Erwerbers wird, allerdings ein wenig versteckt, im Bereich des § 3 Abs. 1 MaBV, im 3. Teil ausgiebig behandelt.

Dabei ist die Bearbeitung des 3. Teils ist ohnehin besonders hervorhebenswert, denn hier werden nicht nur die verschiedenen Vertragsmodelle des Bauträgervertrags dargestellt, sondern alle wesentlichen Vertrags- und Abwicklungskonstellationen – von der Vertragsabwicklung nach der Makler- und Bauträgerverordnung über die Änderung der Nutzungsarten bis hin zu Nachzüglerkäufen – erörtert. Hier kommt das tiefe Wissen um die Materie durch die Autoren besonders zum Tragen, was es ihnen erlaubt, die durch die jeweilige Vertragsgestaltung begründeten Auswirkungen und Abhängigkeiten kenntnisreich darzulegen.

Die Kenntnis um die Schwierigkeiten des Bauträgervertrages macht einem die Beratung des Erwerbers oder des Kreditgebers nicht leichter – im Gegenteil, es gibt kaum Bauträger, die bereit und/oder in der Lage sind, Verträge vorzulegen, die keine unkalkulierbaren Risiken für den Erwerber bergen, was vielfach an fehlender Kompetenz, übersteigerten Profitstreben und mangelnder Liquidität liegen mag. Gleichzeitig gibt es immer noch genügend Notare, die hiervor die Augen verschließen und über diese Risiken nicht aufklären. Das Handbuch Bauträgerrecht kann solche strukturellen Defizite in diesem Marktsegment der Bauwirtschaft nicht beseitigen, es hilft aber, sie zu erkennen und so, soweit es eben geht, den Weg für gangbare Lösungen zu bahnen. Insofern kann man den Herausgebern zu ihrem Werk nur gratulieren, denn es ist ihnen gelungen, ein umfassendes Handbuch vorzulegen, das einen auch bei schwierigen Spezialfragen nicht im Stich lässt. Für jeden Juristen, der mit Bauträgerverträgen befasst ist, ist das Handbuch Bauträgerrecht damit ein äußerst hilfreiches Arbeitsmittel, das die Konkurrenz anderer Darstellungen nicht zu scheuen braucht.

Rechtsanwalt Dr. Caspar David Hermanns, Osnabrück